

**Per Klick zum Messestand**

**Das module Rahmensystem, das Malte Heidmann anbietet, ist vielseitig einsetzbar. Aus privaten Gründen möchte der 32-Jährige sein Unternehmen verkaufen. Von Frank Schlatermund**

An eine eigene Firma hatte Malte Heidmann zunächst gar nicht gedacht. Im Gegenteil, erzählt er, mit dem Deutschlandvertrieb eines polnischen Rahmensystems sei er anfangs mehr als zufrieden gewesen. Erst als sich die Zusammenarbeit mit dem in Breslau ansässigen Produzenten als zunehmend schwierig gestaltete, kam ihm der Gedanke, eine eigene modulare Variante auf den Markt zu bringen, mit der sich zum Beispiel Messe-, Akkreditierungs- und Infostände ebenso einfach realisieren ließen wie Trenn-, Sponsoren- und Pressewände.

Heidmann entwickelte ein Konzept und gründete 2018 die ayble GmbH. Er mietete Räumlichkeiten im historischen Gebäudeensemble einer ehemaligen Munitionsfabrik in Langenhorn, das heute „Valvo Park“ heißt und unterschiedlichste Industriebetriebe beherbergt, richtete auf 750 Quadratmetern Showroom, Werkstatt und Lagerhalle ein. „Das Besondere an unseren Aluminiumelementen ist, dass zum Aufbau weder Werkzeug noch Schulungen notwendig sind“, sagt er. „Alles funktioniert im simplen, bislang einzigartigen Steck- und Schraubverfahren.“ Hinzu kommt der Aspekt der Nachhaltigkeit. Ein klassischer Messestand aus Holz ist nach Aussage des 32-Jährigen nur bedingt wiederverwertbar: „Das ayble-System kann nicht nur immer wieder verwendet, sondern auch beliebig verändert und erweitert werden.“

Schon als er sich am Walddörfer-Gymnasium in Volksdorf auf das Abitur vorbereitete, hatte Malte Heidmann eine ungefähre Vorstellung von dem, was er später einmal beruflich machen wollte. Irgendetwas mit Veranstaltungen sollte es sein, möglichst in Verbindung mit Musik. Er erinnert sich, wie er gleich nach dem Zivildienst mehrere Praktika absolvierte, um in diesem Bereich Erfahrungen zu sammeln. Danach folgten die Ausbildung zum Veranstaltungskaufmann bei der FKP Scorpio Konzertproduktionen GmbH und ein BWL-Studium an der Universität Hamburg, das er 2014 abschloss. Nebenher schrieb er für diverse Auftraggeber, darunter IKEA und Radio Hamburg, Veranstaltungskonzepte.

Dass er seit der ayble-Gründung nur noch indirekt mit Veranstaltungen zu tun hat, bedauert Heidmann nicht: „Vor allem der Kundenkontakt bereitet mir große Freude.“ Seine Geschäftspartner, zu denen neben Mercedes-Benz und Philip Morris auch Lufthansa, Bosch und Casio

zählen, sind über ganz Deutschland verteilt. Sie beschreiben ihre jeweiligen Events, und Heidmann skizziert die Möglichkeiten elektronisch am Computer. Zudem verantwortet er Logistik und Vertrieb. Produktion und Versand der bestellten Alu-Module, die zusammengesteckt den Rahmen für individuell gestaltete und auswechselbare Kunststoffplatten bilden, übernehmen die insgesamt acht Mitarbeiter.

Wenn Malte Heidmann nun einen Käufer oder Teilhaber für sein Unternehmen sucht, hängt das maßgeblich mit seinem Wunsch zusammen, sich wieder mehr um Freundin und Tochter kümmern zu können. Und dann sind da auch noch zwei sibirische Huskys, die auf ihre tägliche 20-Kilometer-Runde im Volksdorfer Wald keinesfalls verzichten wollen. „Außerdem bin ich noch jung“, sagt Heidmann, „es reizt mich, noch einmal etwas ganz Neues auszuprobieren.“